

Der kleine Bund

«Brockehüser si tüür»: Warum Sie heute 250 Franken für ein gebrauchtes Sofa zahlen

Vom Trödel- zum Trendladen Brockenhäuser kommen heute als hübsch arrangierte Boutiquen daher – mit stolzen Preisen. Hat das noch mit der wohlthätigen Idee von einst zu tun?

Lena Rittmeyer

Ein leicht abgewetztes Sofa: 249 Franken. Ein gut erhaltener Schminktisch mit heller Marmorplatte und Schubladen: 199 Franken. Ein cremefarbener Ledersessel mit Fussteil: 299 Franken.

Wer heutzutage durch ein Stadtberner Brockenhäuser schlendert, wähnt sich schon lange nicht mehr beim miefigen Trödel, wo es neben Ramsch auch Trouvaillen zum Schnäppchenpreis zu entdecken gab.

Brockis kommen mittlerweile vielmehr wie konventionelle Ladenlokale daher. Zunächst optisch mit hübsch arrangierten Abteilungen. Wühlkisten sind passé: Kleider werden etwa nach Farben, Grössen oder Typen geordnet, Bücher nach Themengebieten sortiert. Es gibt eine Ecke mit Kinderspielzeug, eine mit Schallplatten und je nach Jahreszeit sogar eine mit Ski- und Snowboardausrüstung.

Aufgerüstet wurde auch preislich: Überteuert ist hier wohl selten etwas, aber eben auch nicht richtig günstig. Ein Vergleich zeigt, dass man bei gewissen internationalen Einrichtungsriesen etwa einen neuen Sessel oder ein neues Sofa fürs gleiche Geld bekommt. Dass Secondhandpreise nicht immer gerechtfertigt scheinen, beklagte der Bieler Musiker Studyeah schon vor rund zehn Jahren – im Lied «Brockehüser si tüür».

Sicher, bei manchen Möbeln zahlt man für die Designermarke oder fürs exquisite Material. Und doch: Haben heutige Secondhand- oder Vintage-Boutiquen noch etwas mit der ursprünglichen Idee einer «Brockensammlung» zu tun, wie sie Ende des 19. Jahrhunderts von einem deut-

schen Theologen gegründet wurde? Die Bezeichnung entspringt einem Bibelzitat: «Sammelt die übrigen Brocken, auf dass nichts umkomme!», sagte Jesus zu seinen Jüngern, nachdem er fünf Brote und zwei Fische vermehrt hatte, sodass fünftausend Menschen genügend zu essen hatten.

Ein karitatives Ziel verfolgen zwar immer noch viele Brockis – etwa jene der Heilsarmee, der Caritas oder des Roten Kreuzes. Erträge aus dem Verkauf fliesen dort in soziale Projekte der jeweiligen Institution. Ausserdem ermöglichen sie Menschen, sich gemeinnützig zu engagieren oder etwa nach einer Krankheit wieder im Arbeitsleben Fuss zu fassen.

Die «lifestyleorientierte» Kundschaft nimmt zu

Auch die Bärner Brocki im Berner Lorrainequartier, die heuer ihren 130. Geburtstag feiert und damit die älteste Brockenstube der Schweiz ist, wird von einer gemeinnützigen Stiftung betrieben: Die GEWA, die den Betrieb 1993 übernommen hat, setzt sich für die berufliche Wiedereingliederung von Menschen mit psychischen Herausforderungen ein. Von den rund 150 Mitarbeitenden der Bärner Brocki sind etwa zwei Drittel an einem angepassten Arbeitsplatz angestellt – das heisst, die Stellen sind speziell auf die Bedürfnisse der Personen zugeschnitten.

Die Kundschaft hingegen hat sich in den letzten Jahren merklich verändert. Mario Weber, stellvertretender Verkaufsleiter der Bärner Brocki, stellt eine Zunahme von Menschen fest, die aus «lifestyleorientierten» Gründen vorbeikommen. Für sie sei Nachhaltigkeit ein wichtiger Wert. Deshalb zahle man auch



Aufdringliche Verkäufer sucht man hier vergebens – genauso wie Wertvolles zum Schnäppchenpreis: Ein Augenschein in der Bärner Brocki.

lieber 250 Franken für ein gebrauchtes Sofa, das aber vermutlich länger hält als ein neues von einem globalen Einrichtungskonzern.

Auch Fast Fashion sei «ein Megatrend», dem sich die Kundschaft der Bärner Brocki bewusst widersetze, sagt Weber. Dazu gehöre, dass man sich lieber für Einzelstücke entscheide statt für schnelllebbige Kleidung aus serieller Herstellung.

So fixieren die Brockenhäuser Preise

Beste Voraussetzungen für Brockenhäuser also. Und wie legt man dort die Preise fest? Als Erstes prüfe man die Qualität einer Warenspeise, sagt Weber. Man nehme nur Gebrauchttes, das genug für den Verkauf hergebe. Ist zum Beispiel ein Möbel noch gut erhalten, kommt es in die Aufbereitung – das heisst, man repariert Kleinigkeiten, zieht vielleicht noch ein paar Schrauben an.

Danach legen eine mitarbeitende Person und eine Teamleiterin oder ein Teamleiter gemeinsam den Preis fest. Der Betrieb, der mit mehreren Rayonleiterinnen und -leitern wie ein professionelles Warenhaus aufgestellt ist, verfügt über unterschiedliche Preistabellen. Das heisst: Bei den Möbeln orientiert man sich an anderen Kriterien, etwa am Stil oder an der Marke, als beispielsweise in der Haushaltsabteilung.

Anders als beim normalen Verkauf üblich, erstellt die Bärner Brocki aber keine herkömmliche Kostenrechnung aufs Produkt. «Bei jedem einzelnen Löffelchen oder Gabelchen ergäbe das keinen Sinn», sagt Weber. Auch Ausgaben wie Standortmiete oder Personalkosten schlugen sich nicht direkt auf die Preise nieder.

Vielmehr basiere die Preisfindung einerseits auf dem Erfahrungsschatz des Teams. Andererseits orientiere man sich an der marktwirtschaftlichen Devise von Angebot und Nachfrage. Dabei profitieren Brockenhäuser sicherlich auch von der Kaufkraft ihrer neuen Kundschaft.

Feilschen ist im Bärner Brocki verboten

Mit anderen Worten: Wenn die Leute bereit sind, 250 Franken für ein gebrauchtes Sofa zu zahlen, wird es auch so viel kosten. Hinzu kommt, dass immer wieder Händler und Händlerinnen in Brockenhäusern unterwegs sind. Weber zählt sie zur «preisorientierten Kundschaft». Manche kämen sogar mehrmals täglich vorbei und suchten nach Dingen, die sie teurer weiterverkaufen könnten – um eine gute Marge zu erzielen.

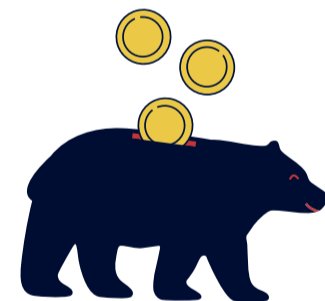
Verhindern könne man das natürlich nicht: Auch Leute, die mit Gebrauchtwaren handelten, zählten letztlich zu den Kundinnen und Kunden des Bärner Brockis. Trotzdem wolle man «einen guten Deal» machen, sagt Weber. Sprich: auch Altwaren nicht allzu deutlich unter ihrem Wert verkaufen.

Zur Professionalisierung der Brockenhäuser passt auch, dass etwa in der Bärner Brocki Feilschen nicht erlaubt ist. «Da geht es auch um den Schutz unserer Mitarbeitenden», sagt Weber. Für diese seien klare Strukturen im Betrieb zentral – also auch verbindliche Preise.

Sind Brockenhäuser auf dem Land günstiger?

Ideal ist für die Bärner Brocki das Lorrainequartier als Standort: Hier wohnt und arbeitet eine zahlungskräftige Klientel. Was mittlerweile wohl nicht nur fürs Nordquartier, sondern für fast

Sommerserie Das liebe Geld



Geld – es begleitet uns in allen Lebenslagen und beeinflusst unseren Alltag oft mehr, als uns lieb ist. Während der Sommerferien beleuchten wir die Thematik täglich aus verschiedenen Blickwinkeln und zeigen auf, was Geld alles kann – oder eben auch nicht. Alle Teile der Sommerserie finden Sie auf unserer Website zum Nachlesen. (red)

alle Stadtteile gilt. Sind also die Preise in den Brockis auf dem Land vergleichsweise günstiger? Hier und da vielleicht, sagt Morena Napoletano, Marketingleiterin der Heilsarmee-Brockenhäuser, von denen es auch in Einingen und Huttwil einen Laden gibt. Man sei aber derzeit daran, die Preise der 20 Filialen in der ganzen Schweiz zu harmonisieren.

Völlig identisch könnten sie natürlich nie sein. «Wir haben ja kein Standardsortiment, bei dem wir genau bestimmen können, welches Produkt wie viel kostet.» Denkbar wäre aber etwa ein Preisspektrum oder dass man für gewisse Artikel tatsächlich einen Standardpreis festlege. «Grundsätzlich sollen es sich aber auch Leute mit wenig Geld leisten können, bei uns einzukaufen.»

Eine Veränderung der Klientel nimmt man derweil auch auf dem Land wahr. Dort seien die Kundinnen und Kunden in den letzten Jahren vor allem mittelständischer geworden, sagt Simone Kanakis, Verkaufsleiterin der acht Heilsarmee-Brockis in der Region Mitte, zu denen auch die Filialen in Huttwil und Einingen gehören. Es schauten zwar auch junge «Vintage-Jäger» vorbei, auf der Suche nach coolen Retro-Turnschuhen. «Aber nicht im gleichen Ausmass wie etwa in Zürich.»

Vielmehr kämen immer häufiger mittelalte bis ältere Leute, die nicht unbedingt auf Brockenhäuser angewiesen seien, aber hier das Einkaufserlebnis schätzten, sagt Kanakis. «Es gibt bei uns keine aufdringlichen Verkäufer, die einem etwas andrehen wollen.» Ausserdem tue man mit einem Kauf etwas Gutes, indem man indirekt soziale Projekte der Heilsarmee unterstütze.

Läden zum Verweilen

Die Zeiten, in denen man für gut erhaltene Einrichtungsgegenstände aus zweiter Hand einen Schnäppchenpreis bezahlte, mögen endgültig vorbei sein. Viele Brockis haben sich stattdessen zu Treffpunkten für die Anwohnerschaft gemauert. Das zeigt sich etwa daran, dass die Läden nicht nur über ein Secondhand-Sortiment verfügen, sondern auch über ein Bistro (Bärner Brocki) oder einen Kinderspielplatz (Heilsarmee-Brocki Einingen).

Läden, in denen man gerne verweilt – das klingt ganz nach der Vision jedes Marketingexperten für stationären Handel. Und ist vielleicht genau das Rezept, wie sich Brockenhäuser in Zeiten des florierenden Onlinehandels bis heute behaupten.



Brockis kommen heute so einladend wie normale Ladenlokale daher. Fotos: Nicole Philipp



Kein Standardsortiment: In Brockenhäusern ist jedes Produkt ein Einzelstück.